基础社会动机与社会心理服务体系建设*

陈雪峰[1]　滕迪晴[2 3]　陈　晶[1]　李岩梅[3]

（[1] 中国科学院心理研究所，北京 100101；[2] 中国科学院大学心理学系，北京 100049；[3] 中国科学院行为科学重点实验室(中国科学院心理研究所），北京 100101）

摘　要　基础社会动机体系，是人类为实现生存繁衍的终极目标，管理社会生活中的威胁、挑战与机会，形成的一套激发、调控行为的内在动力，从进化心理的角度提出了人们社会生活中的核心需求与动机。众多研究显示，它不仅对社会行为有广泛影响，而且当激活条件持续存在时，会持续影响个体及一定区域人群的心理和行为。因此，基础社会动机可以成为评估社会经济秩序稳定性及获得感、幸福感、安全感的重要心理指标。目前国内有关研究尚少。未来研究应以基础社会动机为切入点，探索社会心理服务体系建设的基础心理需求指标体系，探寻我国文化背景下基础社会动机与社会经济行为、社会生态环境的相互作用，为社会治理相关政策的制定提供心理学依据。

关键词　基础社会动机；社会行为；社会治理

分类号　B849：C91

中共十九大报告提出，中国特色社会主义进入新时代，我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。人民的美好生活需要既包括物质需要，也包括心理需要。如何去衡量进而满足人民的心理需要？十九大报告提出“加强社会心理服务体系建设”，提出“使人民获得感、幸福感、安全感更加充实、更有保障、更可持续”（十九大报告，2017）。由此可见，加强社会心理服务体系建设是推进社会治理现代化、提高民生三感的重要途径。

社会心理服务体系建设是社会治理的重要内容，是在个体、组织、社会、文化等层面，基于民众的心理需要，通过公共政策和公共服务等手段提供心理服务、引导社会心态、全方位加强心理建设，旨在有效提高个体心理健康素养、提升组织健康发展效能、推进社会治理体系和治理能力现代化。社会心理服务体系建设，是在准确把握民众心理需要基础上开展的社会治理实践。心理需要引发动机，动机决定行为。基础社会动机（Fundamental social motives）服务于人类生物学的终极目标——生存繁衍的实现，是社会行为产生的基础心理动力，是众多社会行为背后的深层心理因素。基础社会动机所激发的社会行为很可能是构成和影响社会与经济秩序的重要力量。基础社会动机以及动机指向目标的达成程度很可能是影响民众对生活质量综合感受的根源性心理因素。

---

*收稿日期：2019-05-30

* 中国科学院科技扶贫项目（KFJ-FP-201906）。

通信作者：李岩梅，E-mail: liym@psych.ac.cn

近年来，基础社会动机这一概念因其进化视角及其对心理行为影响的广泛程度受到人格心理学、社会心理学、经济心理学、管理心理学等领域科研人员的关注，积累了丰富的研究成果。本文将介绍基础社会动机体系的构成，综述基础社会动机的激活条件以及动机体系对社会经济行为的影响，梳理基础社会动机及其影响与社会治理、民生三感间的关系藉此分析基础社会动机对于社会心理服务体系建设的意义，探讨未来研究方向。

基础社会动机的结构

人类是具有高度社会性的群居动物。人类的生物学使命是生存繁衍。为达到这一终极目标，人类必须应对社会群体生活中的威胁、挑战与机会。有些威胁、挑战与机会是非常基础、反复出现、有核心影响的，如保护自己不受敌人和掠夺者伤害、防御他人传染疾病与群体成员融洽相处、拥有社会地位从而拥有更多资源、获得相对优质的交配对象、与交配对象建立某种关系、共同养育子嗣等。为管理这些基础的社会性威胁、挑战与机会，人类在进化历程中形成了一套激发、规划、选择行为的系统——基础社会动机体系。我们从成功繁衍下来的祖先那里继承了这套心理策略。基于进化心理理论，Kenrick, Griskevicius, Neuberg 和 Schaller（2010）将基础动机与群居生活中的威胁、机会相结合，充实并整合了马斯洛的需求层次理论，提出了基础社会动机体系。该动机体系包括七个方面：自我保护（Self-protection）、疾病防御（Disease avoidance）、关系形成（Affiliation）、地位寻求（Status seeking）、伴侣寻求（Mate seeking）、伴侣维系（Mate retention）、家庭关爱（Kin care）（e.g., Kenrick et al.,2010； Ackerman & Kenrick, 2008； Kenrick, Li, & Butner, 2003）。

自我保护指想要保护自己不受其他人伤害的动机。疾病防御指想要避免被疾病传染的动机。关系形成指形成友谊、同盟或从属于某群体/组织以获得盟友的动机，包括群体归属（Group）、排斥担忧（Exclusion concern）和独处倾向（Independence）三个子维度。地位寻求指通过成功、权力、财富等获得较高地位以及与之相关的威望、声誉、威信的动机。伴侣寻求指寻找帮助把自己的基因传递给下一代的人（交配对象），包括恋爱对象、配偶性伴侣等，以下简称伴侣。伴侣维系指想要保持伴侣的忠诚、防止别人夺走自己伴侣的动机，包括伴侣维系（Mate retention general）和分手担忧（Breakup concern）两个子维度，伴侣维系指投入大量时间、精力、金钱维持与伴侣的关系，降低伴侣被夺走的风险；分手担忧指对失去伴侣的担心。家庭关爱指想要照顾子嗣（包括自己的和亲戚的）以及家庭成员的动机，包括关照家人（Family）和养育子嗣（Children）两个子维度（Morse, Neel, Todd, & Funder, 2015）。

基础社会动机系统中，当前处在激活状态的那种动机，决定行为的选择并引导行为方向。如，地位寻求动机激活状态下，人们更看重与高地位的人或显示高地位的物品的联系，

甚至切断与低地位相关的人或物的关系，会将更多的心理资源（如注意）以及时间、金钱投入到获取地位相关的行为中（Rucker & Galinsky, 2008; DuBois, Rucker & Galinsky, 2012）。其他当前未被激活的动机则处在背景中。

基础社会动机的激活条件

关于人类行为的动机理论很多，基础社会动机理论提出后吸引了诸多研究者的关注。其主要原因在于，一是该理论基于人类生物学的功能，描述了进化对心理行为的塑造；二是该理论关注如何应对社会生活中不同类型的基础性威胁与机会，与众多社会行为直接相关。

与社会生活中基础性的威胁、机会相关的外在和内在线索，都会诱发或激活与之相关的基础社会动机。

激活基础社会动机的外在线索可分为两类。一类是宏观环境线索。已有研究发现，地区的性别比例的明显差异会慢性激活伴侣寻求动机（如，男性希望女性多于男性，女性希望男性多于女性）（e.g., Ackerman, Maner, & Carpenter, 2016; Griskevicius,et al., 2012）；高犯罪率的城市，人们的自我保护动机更强（Levine, Reysen, & Ganz, 2008）；高居住流动性的地区，群体从属动机水平更低（Oishi, Ishii, & Lun, 2009）。这些发现说明，社会生态、经济环境、政治环境中所蕴含的特征都有可能使某种动机被慢性激活而持续影响该环境中的人类行为。另一类外在线索是具体情境线索。研究显示，直接体验/回忆、看报道、想象相关具体情境线索都会激活相关动机。听到周围有人打喷嚏、咳嗽，闻到难闻的味道，看到别人皮肤异常，会激活疾病防御动机（Ackerman et al., 2009）；看到贫穷饥饿的婴幼儿或与已被视为亲人的好朋友在一起，会激活家庭关爱动机（Glocker, Langleben, Ruparel, Loughead, & Sachser, 2009; Lieberman, Tooby, & Cosmides, 2007; Park, Schaller, & Van Vugt, 2008）。而隐含在刻板印象、偏见中的动机相关线索，会随着刻板印象/偏见的激活而被激活。研究发现，想到斯里兰卡或埃塞俄比亚人，西方人的疾病防御动机就会被激活（Ackerman et al., 2009; Miller & Maner, 2011）；遇到非洲或阿拉伯裔的陌生男性，自我保护动机会即刻处于显著状态（Maner et al., 2005; Becker et al., 2010）。

关于激活动机的内在线索，已有研究主要探讨了生物学因素的影响，如激素分泌对诱发基础社会动机的作用。研究发现，排卵期的女性孕激素水平高，伴侣寻求动机更强，更关注男性（Gangestad & Thornhill, 2008; Anderson et al., 2010）。

上述研究说明，有些线索会稳定持续地存在，如区域的男女比例、贫富差距、居住流动性、人口密度、甚至特定政策的实施等外在宏观环境线索；又如蕴含在家庭关系、朋友圈、工作环境中的个体生活环境线索，都有可能使动机被慢性激活，持续影响某一区域或

人群的动机及相关行为。另有一些线索是短期的、一时性的，如别人咳嗽、看到外群体的陌生男性等，因此而被激活的相关动机在没有持续刺激的情况下，对行为的影响是短暂的。

基础社会动机激发社会经济行为

基础社会动机系统会激发、规划、选择行为。该动机系统不仅仅是行为的近因，而且是行为的远因。

人们比较容易理解基础社会动机作为行为近因的影响。已有研究验证了各动机相关的多种近因行为。如，自我保护动机使人觉得世界更危险、更想避开陌生人；疾病防御动机促进对“干净”的寻求，如安全套使用、不用二手货、诱发社会规避倾向；关系形成动机使人强化已有友谊、结交新朋友；地位寻求动机使人更关注自己在组织/机构等阶层体系中的位置；伴侣寻求动机使人努力增加自己的异性吸引力；伴侣维系动机促进对伴侣的爱与关怀、对潜在竞争对手的贬低；家庭关爱动机使人更多与家人、子嗣待在一起等（e.g., Tybur, Bryan, Magnan, & Caldwell Hooper, 2011； Maner, Nathan DeWall, Baumeister, & Schaller, 2007；Griskevicius & Kenrick, 2013; Schaller & Park, 2011）。

作为行为的远因，基础社会动机是众多社会经济行为背后的深层心理动力。研究显示，它引导群际关系、亲社会、从众、攻击、风险与跨期决策、投资、消费等多领域的行为选择。

群际行为：自我保护和疾病防御动机会刺激群体间的敌视，使人们的行为选择更依赖于刻板印象与偏见。自我保护动机激活状态下，人们更容易感到可能置身危险之中、更疑神疑鬼，从而激发对外群体的敌视。这种状态下，对外群体成员和有威胁的人，人们的编码（coding）更有效率；更容易认为表情中性的外群体男性是愤怒的、有威胁性的（Maner et al., 2005; Becker et al., 2010）。疾病防御动机激活情境下，人们回避、敌视被认为可能携带病菌的群体，如贫穷、落后、自己不熟悉的群体，对外国人更不宽容。而流感疫苗注射用杀菌剂洗手则会降低人们对外国人的偏见（Mortensen ,Becker, Ackerman, Neuberg, & Kenrick, 2010; Huang, Sedlovskaya, Ackerman, & Bargh, 2011）。激活该动机，女性会更迅速地接近外表有吸引力的男性、更偏好阳刚外貌的男性，认为这样的人基因更健康（Cantu, 2014）。

从众：自我保护动机与关系形成动机都会导致更多的从众行为。自我保护动机激活状态下，人们更谨慎、更疑神疑鬼，希望从他人的行为中得到如何行动才正确的信息，更愿意寻求社会性证明。这种状态下，人们更愿意和外貌、品味、甚至选择相似的人在一起；更愿意选择大多数人选择的品牌；更容易受他人意见的左右（Griskevicius, Goldstein, Mortensen ,Cialdini, &Kenrick, 2006）。关系形成动机使人更容易受口口相传信息的影响，对是否被接受、拒绝、欺骗等人际互动问题，更容易接受他人的看法（Baumeister & Leary,

1995）。

亲社会行为：家庭关爱动机显著促进利他行为。该动机激活状态下，人们不仅会牺牲自己的利益帮助亲戚、更愿意信任与自己相似的陌生人，而且会帮助无血缘关系的人，从照顾婴幼儿到给他人社会支持、经济支持，以及安全保护（Glocker et al., 2009; Burnstein, Crandall, & Kitayama, 1994；Kivett, 1985；Smith, Kish, & Crawford, 1987）。关系形成动机使人更多进行群体相关行为（如，团队运动、宗教活动、志愿者活动等），更愿意和朋友待在一起（Neel, Kenrick, White, & Neuberg, 2016），更愿意把钱花在与其他人共处上，更愿意送礼物，甚至买与自己身份认同不符但会迎合对方的礼物（Maner, Gailliot, Rouby, & Miller, 2007；Mead, Baumeister, Stillman, Rawn, & Vohs, 2011; Ward & Broniarczyk, 2011）。伴侣寻求动机使女性更合作、更乐于助人、与别人关系更融洽 (Hill & Durante, 2011)。地位寻求动机促进利己性的利他行为。研究发现，因地位竞争而显著的地位动机会促进竞争性利他——为群体牺牲自我利益（Hardy & Van Vugt, 2006； Roberts, 1998; Van Vugt, Roberts, & Hardy, 2007）。激活地位寻求动机时，人们更愿意通过为他人花钱、选择环保产品等提高声誉进而获得地位（Rucker, DuBois, & Galinsky, 2011; Griskevicius, Tybur, & Van den Bergh, 2010）。

攻击行为：获取资源与保护自己的愿望都会导致攻击行为。Griskevicius 与 Tybur 等的研究（2009）发现，地位寻求动机会增加攻击行为，男性会增加面对面对抗类的直接攻击，女性会增加社会性排斥类的间接攻击。Neel 等人的研究（2016）显示，自我保护动机激活状态下，更容易出现对别人叫喊或推搡别人等攻击行为。

风险决策与跨期决策：伴侣寻求、地位寻求、自我保护与家庭关爱动机影响人们的风险与跨期相关行为的选择。伴侣寻求动机改变男性的风险与跨期决策，影响男性的理性行为，使其损失厌恶水平降低（Li, Kenrick, Griskevicius, & Neuberg, 2012），更倾向于寻求风险，更冲动（Baker & Maner, 2008; Knutson, Wimmer, Kuhnen, & Winkielman, 2008），存钱更少，更愿意用信用卡进行快速支付(Griskevicius et al., 2012)，更偏好即时的小奖酬而不是延迟的大奖酬（Griskevicius et al., 2007； Van den Bergh, Dewitte, & Warlop, 2008）。相反，自我保护动机却使人寻求安全、厌恶风险，增加损失带来的不愉快程度（Lerner &Keltner, 2001；Li et al., 2012）。家庭关爱动机也会减少人们的冒险行为（Neel et al., 2016）。激活地位寻求动机，人们会在有望获得高位时更冒险，在地位受威胁需要维护时更保守（Maner, Gailliot, Butz, & Peruche, 2007）。

投资行为：Ackerman 等人的研究(2016)发现，伴侣寻求动机被激活并且求偶竞争性强的情况下，人们更偏好高风险高收益的投机性投资产品，投资时更容易把钱集中砸在某一种产品上，无论是彩票、股票还是养老保险，而不是“把鸡蛋放在不同的篮子里”提高资产的风险耐受性。因为这种情况下人们相信冒险和拥有更多资源才能在竞争激烈的求偶市场中得到机会。

消费行为：已有研究主要探讨了基础社会动机与奢侈品消费的关系。地位寻求动机激活状态下的消费行为主要服务于提高自身威望。这时，人们更喜欢能让自己有气派、能给人留下深刻印象的产品，更关注奢侈品和显示身份高贵的物品（DuBois, et al., 2012；Ivanic, Overbeck, & Nunes, 2011; Rucker & Galinsky, 2008）。有重要成就后，人们更愿意买可以显示自己地位上升的商品；得不到显示身份高贵的奢侈品时，更容易买赝品或仿制品（Griskevicius, Shiota, & Nowlis, 2010； Wilcox, Kim, & Sen, 2009）。伴侣寻求动机启动时，男性更关注显示地位的东西，选择更引人注目、更贵的品牌，更愿意花钱买奢侈品 (e.g., Janssens et al., 2011； Sundie et al., 2011)；女性也会花更多时间精力金钱买衣服、首饰、化妆品、减肥、整容(Hill & Durante, 2011)。伴侣维系动机使女性更倾向于购买、佩戴、拥有奢侈品以抵御竞争者的威胁（Wang & Griskevicius, 2014）。

基础社会动机的个体差异

研究发现，人格、人口学及生命史变量与基础社会动机水平相关。

Zeigler-Hill 和 Hobbs（2017）探讨了负性人格与基础社会动机的关系，结果显示，负性情感人格与自我保护、疾病防御动机水平正相关，冷漠人格与疾病防御、关系形成动机的独立维度正相关，与伴侣维系和家庭关爱动机负相关；敌对人格与地位寻求正相关，与家庭关爱负相关；去抑制人格越高，伴侣维系动机越低。

Neel，Kenrick，White 和 Neuberg（2016）则发现基础社会动机的水平会因性别、年龄、关系状态、是否有孩子、童年生活稳定性以及资源拥有量的不同而不同。性别差异表现在，女性的自我保护、疾病防御、关系形成动机的排斥担忧维度、伴侣维系的分手担忧维度、家庭关爱动机的水平更高；男性的伴侣寻求动机、伴侣维系维度的水平更高。年龄差异表现在，年纪越大，伴侣寻求、关系形成动机的排斥担忧维度、家庭关爱动机的养育子嗣维度、伴侣维系的分手担忧维度水平越低，而家庭关爱动机的关爱家人维度和伴侣维系的伴侣维系维度水平越高。子嗣状态的差异表现在，有孩子的人自我保护、关系形成动机的群体归属维度、家庭关爱动机的关爱家人维度的水平更高。关系状态的差异表现在，有伴侣的人，关系形成动机的群体归属维度、家庭关爱动机的关爱家人维度水平更高，无伴侣的人伴侣寻求动机以及关系形成的独处维度水平更高。资源拥有量的差异表现在，童年资源少的人，地位寻求动机更高；现在资源多的人，伴侣维系的分手担忧维度、家庭关爱动机的水平更低。生活稳定性的差异在于，童年生活稳定性低的人，伴侣寻求动机、关系形成的分手担忧维度水平更高；伴侣维系维度、家庭关爱动机的水平更低。

上述研究结果显示，从群体角度看，性别、年龄、关系状态、是否有子嗣、资源拥有量、生活稳定性等不同的群体，基础社会动机的水平存在差异，相关行为模式也因此不同。另一方面，从地域角度看，与上述变量相关的地域性指标，如性别比例、老龄化程度、资

源拥有量——经济发达程度等各不相同。除已有研究探讨过的性别比例外，老龄化程度、经济发达程度等地域性社会经济特征都可能影响基础社会动机的水平，进而影响该地区的动机相关行为。

基础社会动机与社会治理和民生三感的关系

社会心理服务体系建设的目的，是让群众切实感受到获得感、幸福感、安全感的提升，这一社会实践的前提，是尊重人民群众的心理需要，以及需要所激发的动机。基础社会动机既有生物学基础、又与复杂社会行为密切相关，是出台社会心理服务体系建设举措及衡量举措成效的重要敏感指标。

基础社会动机对社会经济秩序的影响

如上所示，基础社会动机对社会与经济心理行为有广泛影响，激发、调控群际关系、从众、亲社会、攻击、风险/跨期决策、投资、消费等多领域的认知与行为。其中亲社会行为促进社会规范的遵守，攻击、群体间敌视与社会冲突直接相关，从众、风险/跨期决策、投资的投机性与单一化偏好等决定行为的理性程度。尤其当激发个体或社会层面的基础社会动机的条件持续存在时，它会持续影响个体及区域人群的相关行为，持续影响社会经济秩序。因此，基础社会动机是评估社会经济秩序稳定水平的重要心理指标。

基础社会动机对生活质量综合感受的影响

基础社会动机反映人们为管理社会生活中必须面对的、基础性的威胁与机会以满足基础需要而付出的努力。动机的强烈程度与社会生活中某种基础需要的满足程度相关。因此基础社会动机与民众对生活质量的综合感受——获得感、幸福感、安全感相关。

获得感是在一定的社会环境下，通过个体努力，在物质和精神方面得到一定提升、肯定和奖赏后产生的认知和情绪体验（王俊秀，刘晓柳，2019）。当得到自己认为重要的、有价值的东西时，人们更容易感到并知觉到获得。基础社会动机服务于生存繁衍，激发、调控行为以满足社会生活中与其相关的重要愿望。达成动机所指的这些愿望对人们来说是重要的、有价值的，无论对重要性和价值的知觉是潜在的还是被清楚意识到的。与此相关的获得则会带来更高、更显著的获得感。

幸福感是个体依据自身标准对其生活质量所进行的综合性评价（Diener, 1984）。研究显示，健康、自尊、社会支持影响人们对生活的评价、影响幸福感（Davis, Morris,& Kraus, 1998；阚洁琼，鞠嘉祎，2012）。关系形成、伴侣寻求、伴侣维系与家庭关爱四动机，蕴含社会支持的获得、维持、给予以及对可能失去社会支持的关注。疾病防御无疑是为了健

康，地位寻求所涉及的地位高低与自尊密切相关。因此，这六个动机相关的目标，其达成程度越高，幸福感也会越高。

安全感是在一定社会环境下个体对于不确定性和不安全的感受（王俊秀，刘晓柳，2019），是一种综合性的感受，渗透到社会生活的各个侧面，如个体、经济、社会（保障）、国家以及环境安全（Vail, 1999），并影响相关的不确定感与安全知觉。已有研究显示，社会支持与资源拥有量可以降低对威胁的评价(Eisenberger et al., 2011)、减缓对威胁的心理与生理的应激反应(Epley, 1974）、减少恐惧（Jetten, Mols, Healy & Spears, 2017）、增加安全感(Bowlby, 1969; Hornstein, & Eisenberger, 2018）。自我保护、疾病防御、排斥担忧、分手担忧等防御型动机和保障子嗣存活的子女养育动机被激活时，人们对社会性威胁更敏感，无论是对自己/子嗣的生命、健康的威胁，还是对亲密关系的威胁，更容易担心失去社会支持，不确定感更高。地位寻求、伴侣寻求等获取型动机强烈时，人们更容易感到自己的物质与社会资源不足，安全感更低。因此，基础社会动机体系很可能影响并调控安全感

上述分析显示，提升民众的获得感、幸福感、安全感是社会心理服务的重要目标之一，基础社会动机可以成为测量心理服务的有效性、评估心理服务质量的重要指标。

“社会心理服务体系”是一个发展中的体系。从十七大报告提出“注重人文关怀和心理疏导”到十九大报告要求建设社会心理服务体系，从心理服务的具体问题逐步发展到心理服务的体系建设。未来，社会治理方方面面的工作都应注重心理建设，真正从人民的心理需要出发，运用心理学的原理创新社会治理，真正让人民感受到获得感、幸福感和安全感（陈雪峰，2018）。

小结及建议

综上所述，基础社会动机体系，植根于人类的生物学终极目标——生存繁衍，是为达成这一终极目标，激发、调控社会性行为的基础内在动力。这基础社会动机体系更关注人们如何应对与他人、群体、社会互动时的挑战，有效地预测社会行为。基础社会动机体系的各个动机在人的一生中始终存在，只不过因为情境因素、发展阶段或者个体/群体间的差异，其显著性以及对行为的影响会发生变化。另外，基础社会动机既存在于个体层面，也存在于社会层面。不同的社区或地域，老龄化程度、经济发达程度、居住流动率、人口密度、贫富差距或犯罪率等社会经济因素的水平不同，其中最显著的因素会慢性激活与之相关的基础社会动机，形成基础社会动机在社会层面的群体行为表现，成为不同区域的不同行为模式以及对生活质量不同感受的持续性的内在动力。

基础社会动机理论提出以来，吸引了学界广泛关注。国内相关研究尚处于起步阶段。结合社会心理服务体系建设的国家需求，国内学者应借鉴该理论的有益之处，研发可以有

效测量中国人基础社会动机的工具，并在此基础上进行大规模调查，形成不同人群常模。以基础社会动机为切入点，构建评估心理服务需求与心理服务质量的指标和测量工具。同时，深入探讨当今中国社会背景下基础社会动机如何影响个体、群体、社会层面的各类社会行为；探讨基础社会动机与社会生态、经济环境间的相互作用，确认基础社会动机与区域出生率、老龄化程度、经济发达程度、居住流动率、人口密度、贫富差距、犯罪率等因素间的关系。通过上述规律、机制、干预和引导的基础及应用基础研究，为我国社会治理相关政策的制定与实施提供可靠的心理学依据。

参考文献：

陈雪峰.(2018). 社会心理服务体系建设的研究与实践. *中国科学院院刊,33*(3), 308–317.

阚洁琼, & 鞠嘉祎.(2012). 主观幸福感的影响因素及幸福值提升. *社会心理科学,141*(12),1415–1419.

王俊秀, & 刘晓柳. (2019). 现状、变化和相互关系:安全感、获得感与幸福感及其提升路径. *江苏社会科学, 302*(01), 47–55+264.

Ackerman, J. M., Becker, D. V., Mortensen, C. R., Sasaki, T., Neuberg, S. L., &Kenrick, D. T. (2009). A pox on the mind: Disjunction of attention and memory in the processing of physical disfigurement. *Journal of Experimental Social Psychology, 45*(3), 478–485.

Ackerman, J. M., &Kenrick, D. T. (2008). The costs of benefits: Help-refusals highlight key trade-offs of social life. *Personality and Social Psychology Review, 12*(2), 118–140.

Ackerman, J. M., Maner, J. K., & Carpenter, S. M. (2016).Going all in: Unfavorable sex ratios attenuate choice diversification.*Psychological Science (0956–7976)*, *27*(6), 799–809.

Anderson, U. S., Perea, E. F., Becker, D. V., Ackerman, J. M., Shapiro, J. R., Neuberg, S. L., &Kenderick,D. T.. (2010). I only have eyes for you: Ovulation redirects attention (but not memory) to attractive men. *Journal of Experimental Social Psychology, 46*(5), 804–808.

Baker, M. D., Jr., &Maner, J. K. (2008).Risk-taking as a situationally sensitive male mating strategy.*Evolution and Human Behavior, 29(6),* 391–395.

Baumeister, R. R., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin, 117*(3),497–529

Becker, D. V., Anderson, U. S., Neuberg, S. L., Maner, J. K., Shapiro, J. R., Ackerman, J. M., … Kenrick, D. T. (2010). More memory bang for the attentional buck: Self-protection goals enhance encoding efficiency for potentially threatening males. *Social Psychological and Personality Science, 1*(2),182–189.

Bowlby, J. (1969). Attachment and loss. Vol. I. Mental Health, 28(Autumn), 28.

Burnstein, E., Crandall, C., &Kitayama, S. (1994). Some neo-Darwinian decision rules for altruism: Weighing cues for inclusive fitness as a function of the biological importance of the decision. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*(5),773–789.

Cantu, S. M. (2014). When are women especially attracted to attractive men? human mate preferences in a pathogen prevalent ecology. Dissertation abstracts international: Section B: The sciences and engineering. ProQuest information &learning. Retrieved July 3, 2019, from

http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=psyh&AN=2014-99200-024&lang=zh-cn&site=ehost -live

Davis, M. H., Morris, M. M., & Kraus, L. A. (1998). Relationship-specific and global perceptions of social support: Associations with well-being and attachment. *Journal of Personality and Social Psychology, 74(2),* 468–481.

Diener, E. D.(1984). Subject well-being.*Psychology Bulletin, 1984*,*95*(2), 542–575.

DuBois, D., Rucker, D. D., &Galinsky, A. D. (2012).Super size me: Product size as a signal of status. *Journal of Consumer Research, 38*(6),1047–1062

Eisenberger, N. I., Master, S. L., Inagaki, T. K., Taylor, S. E., Shirinyan, D., Lieberman, M. D., &Naliboff, B. D. (2011). Attachment figures activate a safety signal-related neural region and reduce pain experience.Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 108(28), 11721–11726.

Epley, S. W. (1974). Reduction of the behavioral effects of aversive stimulation by the presence of companions. *Psychological Bulletin, 81(5),* 271–283.

Gangestad, S. W., & Buss, D. M. (1993).Pathogen prevalence and human mate preferences.*Ethology and Sociobiology, 14*(2), 89–96.

Gangestad, S. W., & Thornhill, R. (2008).Human oestrus. *Proceedings of the Royal Society B-Biological Sciences, 275*(1638), 991-1000.

Glocker, M. L. , Langleben, D. D. , Ruparel, K. , Loughead, J. W. , & Sachser, N. . (2009). Baby schema in infant faces induces cuteness perception and motivation for caretaking in adults. *Ethology*, 115(3), 257–263.

Griskevicius, V., Goldstein, N. J., Mortensen, C. R., Cialdini, R. B., &Kenrick, D. T. (2006). Going along versus going alone: When fundamental motives facilitate strategic (non)conformity. *Journal of Personality and Social Psychology, 91*(2),281–294.

Griskevicius, V., &Kenrick, D. T. (2013). Fundamental motives: How evolutionary needs influence consumer behavior. *Journal of Consumer Psychology, 23*(3),372–386.

Griskevicius, V., Shiota, M. N., &Nowlis, S. M. (2010). The many shades of rose-colored glasses: An evolutionary approach to the influence of different positive emotions. *Journal of Consumer Research, 37*(2), 238–250.

Griskevicius, V., Tybur, J. M., Ackerman, J. M., Delton, A. W., Robertson, T. E., & White, A. E. (2012). The financial consequences of too many men: Sex ratio effects on saving, borrowing, and spending. *Journal of Personality and Social Psychology, 102*(1), 69–80.

Griskevicius, V., Tybur, J. M., & Van den Bergh, B. (2010).Going green to be seen: Status, reputation, and conspicuous conservation.*Journal of Personality and Social Psychology, 98*(3), 392–404.

Griskevicius, V., Tybur, J. M., Gangestad, S. W., Perea, E. F., Shapiro, J. R., &Kenrick, D. T. (2009). Aggress to impress: Hostility as an evolved context-dependent strategy. *Journal of Personality and Social Psychology, 96*(5), 980–994.

Griskevicius, V., Tybur, J. M., Sundie, J. M., Cialdini, R. B., Miller, G. F., &Kenrick, D. T. (2007). Blatant benevolence and conspicuous consumption: When romantic motives elicit costly displays. *Journal of Personality and Social Psychology, 93*(1),85–102.

Hardy, C. L., & Van Vugt, M. (2006). Nice guys finish first: The competitive altruism hypothesis. *Personality and Social Psychology Bulletin, 32*(10), 1402–1413.

Hill, S. E., & Durante, K. M. (2011). Courtship, competition, and the pursuit of attractiveness: Mating goals facilitate health-related risk taking and strategic risk suppression in women. *Personality and Social Psychology Bulletin, 37*(3),383–394.

Hornstein, E. A., &Eisenberger, N. I. (2018). A social safety net: Developing a model of social-support figures as prepared safety stimuli. *Current Directions in Psychological Science, 27*(1),25–31.

Huang, J. Y., Sedlovskaya, A., Ackerman, J. M., &Bargh, J. A. (2011).Immunizing against prejudice: Effects of disease protection on attitudes toward out-groups.*Psychological Science, 22*(12),1550–1556.

Ivanic, A. S., Overbeck, J. R., &Nunes, J. C. (2011). Status, race, and money: The impact of racial hierarchy on willingness to pay. *Psychological Science, 22*(12), 1557–1566.

Janssens, K., Pandelaere, M., Van den Bergh, B., Millet, K., Lens, I., & Roe, K. (2011). Can buy me love: Mate attraction goals lead to perceptual readiness for status products.*Journal of Experimental Social Psychology, 47*(1), 254–258.

Jetten, J., Mols, F., Healy, N., & Spears, R. (2017). "Fear of falling": Economic instability enhances collective angst among societies' wealthy class. *Journal of Social Issues, 73*(1),61–79.

Kenrick, D. T., Griskevicius, V., Neuberg, S. L., & Schaller, M. (2010).Renovating the pyramid of needs: Contemporary extensions built upon ancient foundations.*Perspectives on Psychological Science, 5*(3), 292–314.

Kenrick, D. T., Li, N. L., & Butner, J. (2003). Dynamical evolutionary psychology: Individual decision rules and emergent social norms. *Psychological Review, 110*(1),3–28.

Kivett, V. R. (1985). Consanguinity and kin level: Their relative importance to the helping network of older adults. *Journal of Gerontology, 40*(2),228–234.

Knutson, B., Wimmer, G. E., Kuhnen, C. M., &Winkielman, P. (2008). Nucleus accumbens activation mediates the influence of reward cues on financial risk taking. *NeuroReport: For Rapid Communication of Neuroscience Research, 19*(5), 509–513.

Lerner, J. S., &Keltner, D. (2001).Fear, anger, and risk.*Journal of Personality and Social Psychology, 81*(1), 146–159. Levine, R. V., Reysen, S., & Ganz, E. (2008).

Levine, R. V. , Reysen, S. , & Ganz, E. . (2008). The kindness of strangers revisited: a comparison of 24 us cities. *Social Indicators Research, 85*(3), 461–481.

Li, Y. J., Kenrick, D. T., Griskevicius, V., &Neuberg, S. L. (2012). Economic decision biases and fundamental motivations: How mating and self-protection alter loss aversion. *Journal of Personality and Social Psychology, 102*(3),550–561.

Lieberman, D., Tooby, J., &Cosmides, L. (2007).The architecture of human kin detection.*Nature, 445*(7129),727–731.

Maner, J. K., Gailliot, M. T., Butz, D. A., & Peruche, B. M. (2007). Power, risk, and the status quo: Does power promote riskier or more conservative decision making? *Personality and Social Psychology Bulletin, 33*(4), 451-462.

Maner, J. K., Gailliot, M. T., Rouby, D. A., & Miller, S. L. (2007).Can't take my eyes off you: Attentional adhesion to mates and rivals.*Journal of Personality and Social Psychology, 93*(3),389–401

Maner, J. K., Kenrick, D. T., Neuberg, S. L., Becker, D. V., Robertson,T., Hofer, B.,…,Schaller , M .(2005). Functional projection: How fundamental social motives can bias interpersonal perception. *Journal of Personality and Social Psychology, 88*(1), 63–78.

Maner, J. K., Nathan D. C., Baumeister, R. F., & Schaller, M. (2007). Does social exclusion motivate interpersonal reconnection? Resolving the"porcupine problem". *Journal of Personality and Social Psychology, 92*(1), 42–55.

Mead, N. L., Baumeister, R. F., Stillman, T. F., Rawn, C. D., &Vohs, K. D. (2011). Social exclusion causes people to spend and consume in the service of affiliation. *Journal of Consumer Research, 37*(5),902–919;

Miller, S. L., &Maner, J. K. (2011). Sick body, vigilant mind: The biological immune system activates the behavioral immune system. *Psychological Science, 22*(12), 1467–1471.

Morse, P. J., Neel, R., Todd, E., & Funder, D. (2015).Renovating situation taxonomies: exploring the construction and content of fundamental motive situation types. *Journal of Personality*, *83*(4), 389–403.

Mortensen, C. R., Becker, D.V., Ackerman, J. M., Neuberg, S. L., &Kenrick, D. T. (2010). Infection breeds reticence: The effects of disease salience on self-perceptions of personality and behavioral avoidance tendencies. *Psychological Science, 21*(3), 440–447.

Neel, R., Kenrick, D. T., White, A. E., &Neuberg, S. L. (2016).Individual differences in fundamental social motives.*Journal of Personality and Social Psychology*, *110*(Suppl.), 887–907.

Oishi, S., Ishii, K., &Lun, J. (2009).Residential mobility and conditionality of group identification.*Journal of Experimental Social Psychology, 45*(4), 913–919.

Park, J. H. , Schaller, M. , & Van Vugt, M. (2008). Psychology of human kin recognition: heuristic cues, erroneous inferences, and their implications. *Review of General Psychology*, *12*(3), 215–235.

Roberts, G. (1998). Competitive altruism: from reciprocity to the handicap principle. *Proceedings Biological Sciences, 265*(1394), 427–431.

Rucker, D. D., Dubois, D., & Galinsky, A. D. (2011). Generous Paupers and Stingy Princes: Power Drives Consumer Spending on Self versus Others. *Journal of Consumer Research, 37*(6), 1015-1029.

Rucker, D. , & Galinsky, A. (2008). Desire to acquire: powerlessness and compensatory consumption. *Journal of Consumer Research, 35*(2), 257–267.

Rucker, D. D., Dubois, D., &Galinsky, A. D.(2011). Generous paupers and stingy princes: Power drives consumer spending on self versus others. *Journal of Consumer Research, 37*(6),1015–1029.

Schaller, M., & Park, J. H. (2011). The behavioral immune system (and why it matters). *Current Directions in Psychological Science, 20*(2), 99–103.

Smith, M. S. , Kish, B. J. , & Crawford, C. B. (1987). Inheritance of wealth as human kin investment. *Ethology and Sociobiology, 8*(3), 171–182.

Sundie, J. M. , Kenrick, D. T. , Griskevicius, V. , Tybur, J. M. , Vohs, K. D. , & Beal, D. J . (2011). Peacocks, porsches, and thorstein veblen: conspicuous consumption as a sexual signaling system. *Journal of Personality and Social Psychology, 100*(4), 664–680.

Tybur, J. M. , Bryan, A. D. , Magnan, R. E. , & Hooper, A. E. C. (2011). Smells like safe sex: olfactory pathogen primes increase intentions to use condoms. *Psychological Science, 22*(4), 478–480.

Vail, M. I. (1999). The better part of valour: The politics of French welfare reform. *Journal of European Social Policy, 9*(4), 311-329.

Van Vugt, M., Roberts, G., & Hardy, C. (2007). Competitive altruism: Development of reputation-based cooperation in groups. In R. Dunbar, & L. Barrett (Eds.), *Handbook of evolutionary psychology* (pp. 531–540). Oxford: Oxford University Press.

Van den Bergh, B., Dewitte, S., & Warlop, L. (2008). Bikinis instigate generalized impatience in intertemporal choice. *Journal of Consumer Research, 35*(1), 85–97.

Wang,Y., &Griskevicius, V. (2014). Conspicuous consumption, relationships, and rivals: Women's luxury products as signals to other women. *Journal of Consumer Research, 40*(5),834–854.

Ward, M. K., &Broniarczyk, S. M. (2011). It's not me, it's you: How gift giving creates giver identity threat as a function of social closeness. *Journal of Consumer Research, 38*(1),164–181

Wilcox, K., Kim, H. M., & Sen, S. (2009). Why do consumers buy counterfeit luxury brands? *Journal of Marketing Research, 46*(2),247–259.

Zeigler-Hill, V., & Hobbs, K. A. (2017). The darker aspects of motivation: Pathological personality traits and the fundamental social motives. *Journal of Social and Clinical Psychology, 36*(2), 87–107.

Effects of fundamental social motives on social behaviors and the system of public psychological services

CHEN Xuefeng[1]; TENG Diqing[2 3]; CHEN Jing [1]; LI Yanmei[3]

([1] Institute of Psychology, Chinese Academy of Sciences, Beijing 100101, China ;[2] Department of Psychology, University of Chinese Academy of Sciences, Beijing 100049, China ;[3] CAS Key Laboratory of Behavioral Science, Institute of Psychology, Chinese Academy of Sciences, Beijing 100101, China)

Abstract: The effects of fundamental social motives in improving the system of public psychological services are examined in this work. Fundamental social motives are systems shaped by human evolutionary history to energize, organize, and select behaviors to manage recurrent social threats and opportunities for reproductive fitness. Such systems include self-protection, disease avoidance, affiliation, status seeking, mate seeking, mate retention, and kin care (Neel, Kenrick, White & Neuberg, 2015). Evidence on the priming of fundamental social motives and the influence of such motives on social and economic behaviors are reviewed. How and why these motives influence social and economic public order as well as well-being, feelings of security, and perceived gains are likewise explored. Moreover, the potentialities of fundamental social motives

to become indicators of public order as well as those of the needs and quality of public psychological services are highlighted.

Keywords: fundamental social motives; social behaviors; social governance